

2024 5^e ÉDITION

LE MANUEL DES ENTRETIENS DE MOTIVATION

PRÉPA HEC

- ✓ ÉCOLES DE COMMERCE
ET DE MANAGEMENT
- ✓ 9 PLANNINGS DE PRÉPARATION
- ✓ 100 FICHES DE PRÉPARATION
- ✓ LES 100 QUESTIONS
LES PLUS FRÉQUENTES



Arnaud
SÉVIGNÉ

Joachim
PINTO

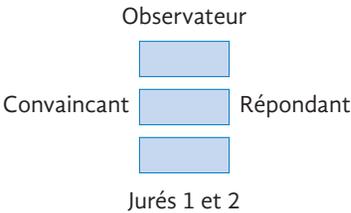
LA RÉFÉRENCE



PRÉSENTATION DES FORMATS D'ENTRETIEN

L'épreuve phare des épreuves orales d'HEC Paris est le « **tryptique** ».

LE DÉROULEMENT DE L'ÉPREUVE

| | | | |
|-----------------------------------|---|-----------|----------|
| Durée | Préparation du sujet : 15 min. Exposé : 4 min. Débat : 5 min. Analyse de l'exposé et du débat : 5 à 10 min. | Langue(s) | Français |
| Lieu | Sur le campus d'HEC Paris, à Jouy-en-Josas (78). | | |
| Jury | 2 professeurs. | | |
| Coefficient | 6 sur un total de 36 pour les épreuves orales, soit 17 % du total . | | |
| Contenu | Le « tryptique » réunit 3 candidats autour d'une table , qui occupe chacun – à tour de rôle – les 3 rôles suivants : <ul style="list-style-type: none"> – Le « convaincant », 4 points affectés sur 20 pour ce rôle. – Le « répondant », 4 points affectés sur 20 pour ce rôle. – L' « observateur », 8 points affectés sur 20 pour ce rôle. | | |
| Agencement de la salle | <div style="text-align: center;"> <p>Observateur</p>  <p>Convaincant Répondant</p> <p>Jurés 1 et 2</p> </div> | | |
| Critères de notation de l'épreuve | <p>Les jurés évaluent les qualités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Qualités intellectuelles : étude du sujet, cohérence de l'argumentation, clarté et précision de l'expression, capacités à raisonner (analyser, structurer et synthétiser). – Qualités personnelles : Attitude du candidat, autonomie et originalité de la réflexion. – Qualités relationnelles : Capacités d'écoute et d'interaction avec l'autre candidat et dynamique des échanges. | | |

**Exemples
de sujets
de 2021**

- Benjamin Franklin disait : « *Un peuple prêt à sacrifier un peu de liberté pour un peu de sécurité ne mérite ni l'un ni l'autre, et finit par perdre les deux* », qu'en pensez-vous ?
- Les amis Facebook sont-ils des amis ?
- Il n'y aura bientôt plus d'ouvriers, qu'en pensez-vous ?
- « *Parce que le beau est toujours étonnant, il serait absurde de supposer que ce qui est étonnant est toujours beau* ». Qu'en pensez-vous ?
- « *On n'entend les prophètes que lorsque les choses sont arrivées* », disait Pascal. Qu'en pensez-vous ?
- La culture est-elle valorisée ou desservie par les médias ?
- La gratuité est-elle rentable ?
- Recrutement dans les entreprises : que pensez-vous de la discrimination positive ?
- Que vous inspire l'affirmation de Denis Diderot : « *Aucun homme n'a reçu de la nature le droit de commander aux autres* » ?
- La parité salariale homme-femme est-elle utopique ?
- Peut-on s'affranchir de l'Histoire ?
- Faut-il travailler le dimanche ?
- L'homme n'est jamais vraiment neutre. Même le silence a une opinion. Qu'en pensez-vous ?
- « *Le fruit mûr tombe de l'arbre mais ne tombe pas dans la bouche* » dit un proverbe chinois. Qu'en pensez-vous ?
- « *L'altruiste n'est qu'un égoïste raisonnable* ». Qu'en pensez-vous ?
- « *Être riche, c'est savoir que l'on possède assez* » d'après Lao Tseu. Qu'en pensez-vous ?

Plus de sujets sur www.hello-entretiens-de-motivation.com

| | |
|--|--|
| <p>Exemples de sujets de 2019</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Les entreprises de demain seront-elles dirigées par des robots ? - Le fade est-il une saveur ? - L'homme augmenté : doit-on abolir la mort ? - « <i>La plus grande difficulté de l'éducation est de transformer les idées en expérience</i> ». Que pensez-vous de cette affirmation ? - Est-il indispensable d'avoir vu La Joconde ? - « <i>Dis-moi qui t'admire, je te dirai qui tu es</i> ». Que pensez-vous de cette affirmation de Sainte Beuve ? - « <i>C'est ce que je fais qui m'apprend ce que je cherche</i> » dit le peintre Soulages. Qu'en pensez-vous ? - Plus on sait, plus on doute. Qu'en pensez-vous ? - Le nucléaire : une technologie comme les autres ? - L'adolescence est l'âge où les enfants commencent à répondre eux-mêmes aux questions qu'ils posent. Qu'en pensez-vous ? - La presse est-elle objective ? - Le hasard ne favorise que les esprits préparés. Qu'en pensez-vous ? - Toute inégalité est-elle injuste ? <p>Plus de sujets sur www.hello-entretiens-de-motivation.com</p> |
| <p>Exemples de sujets de 2018</p> | <ul style="list-style-type: none"> - « <i>Il y aurait beaucoup de tendresse à attendre des loups et beaucoup de férocité des tourterelles</i> ». Qu'en pensez-vous ? - Faut-il pratiquer l'optimisme de la volonté ? - Les PDG des firmes multinationales sont-ils trop payés ? - Entreprendre suppose-t-il une bonne dose d'inconscience ? - Les entreprises invoquent la nécessité de la concurrence mais s'organisent au mieux pour l'éviter. Qu'en pensez-vous ? - Faut-il protéger les lanceurs d'alerte comme Edward Snowden ? - Les hommes sont si bêtes qu'à force de faire usage de la violence, ils finissent par la considérer comme un droit. - Le nucléaire : une technologie comme les autres ? - « <i>Nul vainqueur ne croit au hasard</i> » selon Nietzsche. Qu'en pensez-vous ? - Y a-t-il une éthique des affaires ? - Peut-on vivre sans réseaux sociaux ? - Toute inégalité est-elle une injustice ? - Le salariat a-t-il toujours un avenir au XXI^e siècle ? - Peut-on concilier rentabilité et défense de l'environnement ? - Les marchés financiers sont-ils devenus un jeu de casino ? - Faut-il recourir au CV anonyme ? <p>Plus de sujets sur www.hello-entretiens-de-motivation.com</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Exemples de sujets de 2017</p> | <ul style="list-style-type: none"> - « <i>Quand la hache entra dans la forêt, les arbres d'abord surpris se rassurèrent en disant : elle ne peut pas être méchante, son manche est des nôtres</i> ». Qu'en pensez-vous ? - La notion d'intellectuel est-elle encore pertinente aujourd'hui ? - A-t-on besoin de culture générale à HEC Paris ? - « Je suis ce que je suis ». Que vous inspire cette affirmation ? - La lenteur est-elle une qualité ? - « Le bœuf est lent mais la terre est patiente » dit le proverbe chinois. Qu'en pensez-vous ? - Les réseaux sociaux rendent-ils exhibitionniste ? - Andy Warhol : acheter est bien plus américain que penser. Qu'en pensez-vous ? - Pour Kant, l'intelligence de l'homme se mesure à la quantité d'incertitude qu'il peut éprouver. Qu'en pensez-vous ? - La violence est-elle légitime dans une société démocratique ? - La société toute entière repose-t-elle sur l'économie ? - Balzac observe « l'omniscience, l'omnipotence et l'omni-convenance de l'argent ». Qu'en pensez-vous ? <p>Plus de sujets sur www.hello-entretiens-de-motivation.com</p> |
| <p>Exemples de sujets de 2016</p> | <ul style="list-style-type: none"> - En démocratie, la politique est l'art de faire croire au peuple qu'il gouverne, qu'en pensez-vous ? - Les records sont-ils faits pour être battus ? - Beaucoup d'emplois disparaissent à cause de l'automatisation et l'informatisation. Qu'en pensez-vous ? - Les entreprises élaborent-elles leurs stratégies en fonction des marchés financiers ? - Faut-il craindre la mondialisation ? - Le président des USA Harry Truman disait : « Quand votre voisin perd son travail c'est la récession, quand vous perdez le vôtre c'est la dépression ». Qu'en pensez-vous ? - Liberté, Égalité, Fraternité : faut-il hiérarchiser ? - Le principe de responsabilité doit-il s'appliquer à nos sociétés ? - L'imagination est plus importante que le savoir. Qu'en pensez-vous ? - Les droits de l'Homme sont-ils un concept universel ? - Le désir ne tient jamais ses promesses. Qu'en pensez-vous ? - Recrutement dans les entreprises, que pensez-vous de la discrimination positive ? <p>Plus de sujets sur www.hello-entretiens-de-motivation.com</p> |

RÔLE N° 1 : LE « CONVAINCANT »

Le « convaincant » a **15 minutes de préparation** (dans une salle à part) pour traiter un sujet / une problématique.

Ensuite, le « convaincant » entre dans la salle d'examen avec le « répondant », les 2 « observateurs » et les 2 jurés (voir l'agencement de la salle en début de fiche).

Après lecture du sujet / de la problématique à **voix haute**, le « convaincant » a alors **4 minutes** pour soutenir son exposé au « répondant ».

Le « convaincant » doit développer une argumentation organisée, précise et pertinente.

À la fin de son exposé, **un débat de 5 minutes s'engage entre le « répondant » et le « convaincant ».**

Les 10 conseils pour le « convaincant »

Conseil n° 1 : Répartissez votre temps d'exposé (4 minutes) de la façon suivante :

- **30 secondes :** Définition des termes du sujet + Problématique + Annonce du plan de votre exposé.
- **3 minutes :** Développement de vos 2 ou 3 arguments : idée principale + exemple concret (historique / actualité / culture générale / connaissances personnelles).
- **30 secondes :** Conclusion rapide de votre exposé.

Conseil n° 2 :

- **INTRODUCTION** – 30 secondes :
 - Définition des termes du sujet :** Pensez à toutes les définitions possibles des termes. Chaque définition correspond à un angle d'analyse du sujet ou à une partie différente.
 - Problématique :** Annoncez la question du sujet ou une problématique que vous avez créée.
 - Annonce de plan :** Un plan en 2 ou 3 parties.
- **DÉVELOPPEMENT** (en 2 ou 3 arguments) – 3 minutes :
 - Argument 1 = Explications + Exemple(s).
 - Argument 2 = Explications + Exemple(s).
 - Argument 3 = Explications + Exemple(s).

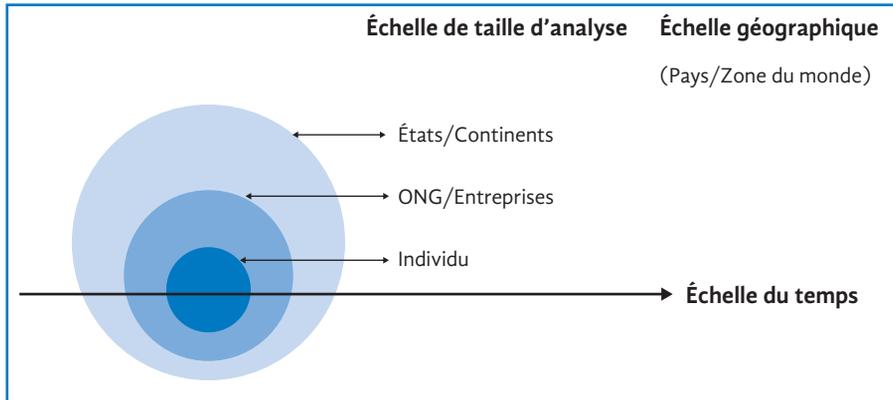
Ne rédigez pas entièrement votre argumentation sur votre brouillon mais seulement le plan détaillé avec des mots-clés et des exemples concrets.
- **CONCLUSION** – 30 secondes :
 - Résumé de votre argumentation + ouverture vers le débat si possible.

Conseil n° 3 : Choisissez un axe / une thèse et développez-la en 2 ou 3 arguments. **Ne faites surtout pas « thèse – antithèse ».** Il ne s'agit pas d'une dissertation. Vous devez développer et défendre un point de vue / une argumentation **unique** durant l'exposé.

Conseil n° 4 : Pour bien traiter une problématique, nous vous recommandons d'appliquer la **méthode de la « Triple Échelle »**, qui consiste à **analyser un sujet à 3 niveaux différents :**

1. **Échelle de taille d'analyse** : la réponse à la problématique est-elle la même selon une grille d'analyse à l'échelle **a)** d'un **individu** ; **b)** d'une **entreprise** ou **ONG** ; **c)** d'un **État** ou **continent** ?
2. **Échelle géographique** : la réponse à la problématique est-elle la même selon le pays / la zone du monde / le continent ?
3. **Échelle du temps** : la réponse à la problématique est-elle la même au XXI^e siècle, au XX^e siècle ou au Moyen Âge ?

Mémorisez bien le graphique ci-dessous qui résume la **méthode de la « Triple échelle »** :



Exemple Pour ou contre le nucléaire ?

Le nucléaire ? Il existe différents types de « nucléaire » : le nucléaire militaire (bombe atomique) et le nucléaire « civil » (les centrales nucléaires).

Ainsi, en appliquant le conseil n° 4 (méthode de la « Triple échelle »), on se pose la question du « pour » ou du « contre » pour chaque case du tableau (réponse synthétique et mentale).

| Temps/ taille d'analyse | Individu | ONG / Entreprise | État / Continent |
|----------------------------|---|---|--|
| Aujourd'hui | POUR / CONTRE (civil). Pour car prix moins élevés. Contre car risque de catastrophe + recyclage des déchets coûteux. | POUR / CONTRE (civil). Pour (entreprises) car énergie moins chère. Contre (ONG) car énergie risquée. | POUR / CONTRE. Pour France. Contre Allemagne. |

| Temps/ taille d'analyse | Individu | ONG / Entreprise | État / Continent |
|-----------------------------------|---|---|---|
| Durant les années 1970 | POUR (civil). Pour lutter contre le choc pétrolier de 1973 et 1979, le nucléaire est une bonne alternative. | POUR (civil). Cela donne une indépendance énergétique au pays + aucune catastrophe nucléaire. | POUR (civil). De nombreux construisent des centrales nucléaires à la suite du choc pétrolier. |
| Durant les années 1950-1960 | POUR (civil). Pour ne pas dépendre énergétiquement des importations pétrolières. | POUR (militaire). Investissements importants de l'État auprès des entreprises. | POUR (militaire). Assurer la sécurité du territoire nationale (France). |

À partir de cette analyse (mentale et synthétique), vous pouvez **choisir le camp du « pour » ou le camp du « contre »** et **rédiger un plan détaillé pour votre argumentation.**

Conseil n° 5 : Ne voyez pas le tryptique comme un « face à face ». Il n'y a pas de « gagnant » ou de « perdant ». L'objectif n'est pas « d'écraser » le « répondant » mais d'atteindre un **niveau de débat / de réflexion à deux** (« convaincant » + « répondant ») **que vous n'auriez pas atteint seul.** Soit le « répondant » et le « convaincant » tirent leurs notes respectives vers le haut, soit ils la tireront vers le bas (à deux).

Conseil n° 6 : Pendant le débat, **ne contredisez pas le « répondant » uniquement pour le contredire.** Si vous êtes d'accord avec un point / un argument du « répondant », **n'hésitez pas à le dire.** Cela sera perçu comme une preuve d'humilité et d'intelligence par le jury.

Conseil n° 7 : Pendant le débat, ne coupez pas la parole au « répondant ».

Conseil n° 8 : Si le « répondant » est d'accord avec votre argumentation, **profitez du « débat » pour « dépasser le sujet »** en évoquant les **limites**, en proposant des **solutions aux problèmes**, en ajoutant des **arguments supplémentaires**, en **analysant le sujet sous un autre angle**, etc.

Conseil n° 9 : Vous avez débuté l'épreuve avec votre exposé. Nous vous **recommandons également de conclure le débat** de 5 minutes avec une **rapide conclusion** qui **récapitule la position / l'argumentation du « convaincant » et du « répondant ».**

Conseil n° 10 : Pour la conclusion, vous pouvez conclure sur un **accord commun** ou sur un **désaccord.** **Ne cherchez pas un « consensus » (artificiel)** s'il n'y en a pas.

RÔLE N° 2 : LE « RÉPONDANT »

Le « répondant » n'a pas de temps de préparation et co-anime le débat avec le « convaincant » durant 5 minutes.

Le « répondant » **ne connaît pas le sujet** du « convaincant ». Il le découvre, comme le jury, quand le « convaincant » l'énonce à **haute voix** au début de l'exposé.

Son objectif est soit de **le contredire** (en cas de **désaccord** avec le « convaincant »), soit de **« dépasser le sujet »** (en cas d'**accord** avec le « convaincant ») **en faisant apparaître des angles d'analyse non explorés** par le « convaincant » ou **en présentant une approche différente** du sujet.

Les 10 conseils pour le « répondant »

Conseil n° 1 : Prenez des notes (succinctes) lors de l'exposé du « convaincant ». Organisez votre feuille en 3 colonnes. Une **1^{re} colonne « Arguments »** où vous listez les arguments énoncés par le « convaincant » avec des **mots-clés**. Une **2^e colonne** avec les **exemples cités** par le « convaincant ». Une **3^e colonne** avec vos idées pour mener le débat.

Conseil n° 2 : **Ne prenez pas trop de notes**. Vous n'êtes pas dans le rôle de « l'observateur ». L'objectif est d'écouter l'argumentation du « convaincant » + prendre note des arguments **la moitié du temps de l'exposé** et réfléchir à vos propres arguments et exemples **l'autre moitié du temps de l'exposé**. Ainsi, vous **anticipez** le débat à venir.

Si vous notez tout ce qu'énonce le « convaincant », vous n'aurez pas consacré assez de temps à la réflexion de vos arguments / exemples.

Conseil n° 3 : **Ne perdez pas trop de temps à résumer la position du « convaincant » lors de votre 1^{re} prise de parole**. Une phrase succincte où vous énoncez les 2 ou 3 arguments du « convaincant » est suffisante. Vous avez seulement 5 minutes de débat. **Énoncez assez rapidement votre position avec vos arguments**.

Conseil n° 4 : Le « répondant » **doit – normalement – davantage prendre la parole que le « convaincant » durant le débat**. Le « convaincant » s'est déjà exprimé durant 4 minutes. À vous (« répondant ») de développer votre argumentation / vos idées lors du débat. Pour le débat, nous recommandons un temps de parole pour le « répondant » de 3 minutes environ et de 2 minutes pour le « convaincant » (en alternant les prises de parole toutes les 45 secondes maximum).

Conseil n° 5 : Si vous êtes **en désaccord** avec le « convaincant », **ne le contredisez pas « frontalement »**. En effet, le débat risque d'être « **stérile** » dans ce cas. Tentez plutôt d'exposer un point de vue différent en **analysant le sujet / la problématique sous un angle différent** (voir la méthode de la « Triple échelle » - Conseil n° 4 du « convaincant »). Si vous attendez que le convaincant revienne sur ce qu'il vient de dire, il ne le fera pas et le débat s'enlisera.